SIEMENS

SIEMENS-RAPIDKOCHER

DER ANSCHLUSS

Hausmitteilungen der Siemens-Schuckertwerke AG
für Elektro-Fachgeschäfte

DER ANSCHLUSS 9. JAHRG. • HEFT 4 S. 85–100 • BERLIN 1938

INHALT

Hosmann	Die praktische Vorführung	85
	Italien wirbt für Elektrizität im Haushalt	86
Eisner	Gedanken zur Kühlschrankwerbung . .	87
Hosmann	Verkaufsstudien	89
Dr. Reinhard	Die Wäscheschleuder im „Kampf dem Verderb“	90
Wiedemann	Warum „trockengehfest“?	90
Naumann	Lüfter auf Lager halten!	92
Dr. A. Müller	Elektromeister und Motorschutz . . .	93
Dr. v. d. Dunk	Steckvorrichtungs-Systeme	97
Kulke	Werbung und Zusammenarbeit in der Elektro-Gemeinschaft Königsberg (Pr.) .	98
Keller	Das Kameradschaftshaus der Stadt Chemnitz	99
	Siemens-Haartrockner. Leicht in der Hand — leicht zum Verkauf	100
	Geschäfts-Jubiläen	100
	Kühlschrank-Werbewagen Die erste fahrbare elektrische Lehrküche der NS-Frauenschaft	3. Umschlagseite

Schauvorlagen

IX/3	Kühlschrankdekoration mit Glasschalen . .	88
IX/4	Kühlschrankdekoration mit Großplakat . .	
IX/5	Kühlschrankdekoration mit Lebensmittel-Attrappen	

Preislisten und Werbeschriften

für die in diesem Heft besprochenen Erzeugnisse

K ü h l s c h r a n k

Werbeblatt SGO-Nr. 4784/214
Ein elektrischer Kühlschrank jetzt auch für Sie

Broschüre SGO-Nr. 4784/215
Kühlschrank
Fachliche Erläuterungen

Werbeschrift SGO-Nr. 4784/172
Kühlschränke

Werbeschrift SGO-Nr. 4784/211
Kühlschränke

Werbeschrift SGO-Nr. 4784/173
Kühlschränke

Referenzlisten für Kühlschränke je nach Bezirk

Plakat SGO-Nr. 4784/216

Textplakat SGO-Nr. 4784/196

Schaufensterdekoration SGO-Nr. 4784/202

M o t o r s c h u t z s c h a l t e r

(S. 12 II u. III. pol.) (R 921)

M-Sammelliste 1937, S. 142—143, 160—162.

Preisliste S. 27, III. Teil, Sept. 1937 und

Preisliste S. 27, VI. Teil, Febr. 1937

Werbeblatt SGO-Nr. 4253/70
Motorschutzschalter

Werbeblatt SGO-Nr. 4253/98
Motorschutzschalter

T i s c h f ä c h e r

M-Sammelliste 1937, S. 260—261

Werbeblatt SGO-Nr. 4711/36
Tischfächer

Werbeblatt SGO-Nr. 47021/4
Tischfächer im Lebensmittelgeschäft

Werbeblatt SGO-Nr. 47021/19
Erfrischende Luftbewegung
Zugfreie Durchlüftung

W ä s c h e s c h l e u d e r

Werbeblatt SGO-Nr. 4785/73
Wäsche handwringen?

Bemerkenswerte Neuerungen

Staubsauger in verbesserter Ausführung (Näheres siehe Ersatzseiten 35 bis 44 a zur Preisliste HK 1, 1937)
Schwachstrom-Starkstrom-Fernschaltsystem SSF (Näheres siehe Preisliste J 5, 1. Teil, März 1938)
Installationsfernschalter SF-System (Näheres siehe Preisliste J 5, II. Teil, März 1938)

Preislisten-Neuerscheinungen

Preisliste S 42, III. Teil, Jan. 1938	„Handbetätigte Öl-Sterndreieckschalter“
Preisliste J 5, I. Teil, März 1938	„Schwachstrom-Starkstrom Fernschaltsystem SSF“
Preisliste J 5, II. Teil, März 1938	„Installationsfernschalter SF-System“
Preisliste J 7, I. Teil, März 1938	„Si-Automaten“
Preisliste J 7, II. Teil, März 1938	„KL-Automaten“
Preisliste J 8, II. Teil, März 1938	„Konzentrische Steckvorrichtungen“

SIEMENS

DER ANSCHLUSS

HAUSMITTEILUNGEN DER SIEMENS-SCHUCKERTWERKE AG FÜR ELEKTRO-FACHGESCHÄFTE

BERLIN-SIEMENSSTADT · NEUNTER JAHRGANG · 1938 · HEFT 4

Die praktische Vorführung

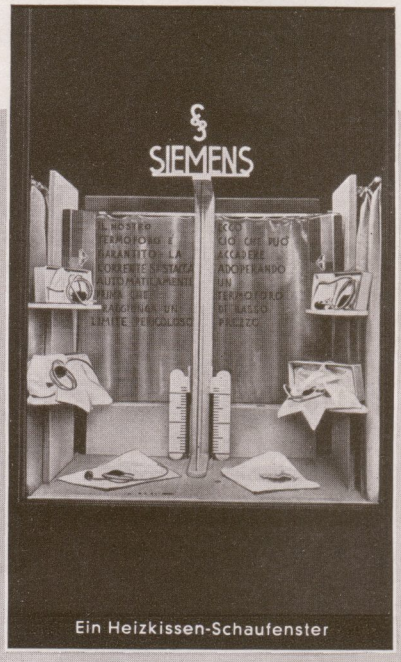
In den seltensten Fällen wird ein (wohlgemerkt: ein einziges) gut ausgestattetes oder auch werbewirksames Werbemittel einen greifbaren Erfolg herbeiführen können, sei es auch zur richtigen Zeit an den richtigen Interessenten gegeben, mag es auch für ein noch so gutes und begehrenswertes Erzeugnis sprechen. Den Erfolg kann man immer nur durch die Summe aller auf ein gleiches Ziel abgestellter Maßnahmen erwirken; es darf dabei kein Glied in dieser Kette fehlen, sondern man muß mit beispielloser Zähigkeit immer wieder auf das hinarbeiten, was man erreichen will. Zahl und Stärke der in ihren Mitteln verschiedenartigen Einzelwerbungen, die als Teile der Werbewelle zu betrachten sind, richten sich stets nach dem Erzeugnis, für das sie eingesetzt werden, und in gleichem Maße nach dem Werbeempfänger, der gewonnen werden soll. So ist es verständlich, daß die Anzahl der Bemühungen z. B. für ein Erzeugnis des täglichen Bedarfs, das Pfennige kostet und dazu noch durch eine umfassende Markenwerbung gut eingeführt ist, nicht so groß zu sein braucht wie bei einem Fabrikat, dessen Nutzen noch nicht überall bekannt ist oder dessen Anschaffung so viel Geld erfordert, daß vorher die ganze Familie beratschlagen muß, ob es denn wirklich Erleichterung bringt und die Lebensbedingungen verbessert.

Anders gesehen stellt ja eine bestimmte Ware oder ein bestimmtes Gerät immer nur das Mittel zum Zweck dar, wobei der Nutzen, den der Werbeempfänger davon haben soll, das einzig Ausschlaggebende ist. Wir verkaufen demnach Nutzen, der mit einer bestimmten Vorrichtung erreicht werden kann. Z. B. würde ja kein Mensch einen Staubsauger kaufen, wenn man nicht damit auf einfachste und hygienische Art Staub entfernen könnte, oder wenn das Staubentfernen mit einem chemischen Präparat besser und einfacher zu bewerkstelligen wäre.

Wer nun Nutzen kaufen will, ist zunächst mißtrauisch, abwägend. Aus dieser Stimmung kann er jedoch immer am besten dadurch herausgebracht werden, daß man ihm durch praktische Vorführung des Originalgerätes einwandfrei beweist, welche Vorteile dieses Gerät vermittelt. Der stärkere Widerstand, der nun einmal beim Verkauf von Geräten, wie sie der Elektrofachhändler zur Verfügung hat, zu überwinden ist, erfordert zur einwandfreien Überzeugung in den meisten Fällen die praktische Vorführung im Verkaufsraum oder im Raum des Kunden. Die schriftliche Werbung, das Schaufenster, die Anzeige und alle diese bewährten Mittel erfüllen, um kein Mißverständnis aufkommen zu lassen, sehr wichtige nicht fortzudenkende und die Wege ebnende, anbahnende Aufgaben. So ist die Werbung im Sinne des Wortes Reklame beim Vertrieb unserer elektrischen Erzeugnisse als vorbereitende Maßnahme zu betrachten, während der Verkäufer den Enderfolg zu erwirken hat. Zur Erzielung dieses Erfolges ist aber nun einmal das Verkaufsgespräch in letzter Vollendung mit praktischer Vorführung ein unbedingtes Erfordernis.

Bei Kleingeräten, wie wir sie im Bügeleisen, im Haartrockner, im Wasserkocher, im Heizkissen usw. zur Verfügung haben, ist es noch eher denkbar, daß die vorbereitende schriftliche Werbung so weit den Verkaufswunsch aufkommen läßt, daß der Interessent das Ladengeschäft betritt und ohne weitere Mühe zum Verkaufsabschluß gebracht werden kann. Unmöglich kann man aber bei den Großgeräten wie Staubsauger, Heimbügler, Waschmaschinen u. dergl. auf die eingehende praktische Vorführung verzichten. Will der Elektrofachhändler dieses große Geschäft hundertprozentig erfassen und sich somit eine gute Grundlage für ein nutzbringendes Verkaufsgeschäft überhaupt schaffen, so muß er noch viel mehr als bisher die praktische Gerätevorführung als abschließende Maßnahme seiner Werbung berücksichtigen. Unsere Aufgabe wird es immer sein, durch gute Beschreibung des Gerätes und Unterrichtung des Verkaufspersonals die Grundlage für das Verkaufsgespräch zu schaffen. Hosmann

ITALIEN
wirbt für
Elektrizität im Haushalt



Ein Heizkissen-Schaufenster

Ausstellung der Eisenindustrie in Turin

Schaufenster mit Kleinspeicher und Händetrockner

Siemens-Waschgeräte auf der Textilausstellung in Rom

Gedanken zur Kühlschrankwerbung

Mit Recht können wir sagen, daß das Jahr 1937 ein erfolgreiches Kühlschrankjahr war. Es ist sogar so erfolgreich gewesen, daß wir oftmals den Lieferansprüchen unserer Kunden nicht voll entsprechen konnten. Zweifellos hat zu diesem Erfolg der durch die Parole „Kampf dem Verderb" in weite Volksschichten getragene Wunsch nach einem Kühlschrank beigetragen. Zum erheblichen Teil ist dieser Erfolg aber auch der unermüdlichen Werbung der am Kühlschrankgeschäft interessierten Fachkreise zu verdanken.

Mit noch besseren Aussichten gehen wir in das Kühlschrankjahr 1938. Was wir im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten tun konnten, haben wir getan, um die Ansprüche, die an uns herantreten, vollauf zu befriedigen.

Sicher können wir wieder mit einer gesteigerten Nachfrage nach Kühlschränken rechnen. Trotzdem wird nur der Fachhändler einen vollen Erfolg im Kühlschrankgeschäft haben, der sich der lebhaften Nachfrage mit einer intensiven Werbung für Kühlschränke anpaßt. Der Wunsch allein, einen Kühlschrank zu besitzen, führt noch nicht zum Kaufabschluß. Man muß bedenken, daß der Kühlschrank kein Verbrauchsgut ist (wie Glühlampen, Sicherungspatronen usw.), bei dem der Käufer schon eine längere Erfahrung hat und dessen Erwerb ihn nicht vor eine Entscheidung stellt. Der Kühlschrank ist ein Gebrauchsgut, das viele Jahre im Haus des Käufers eine wichtige Aufgabe erfüllen soll. Das zusammen mit seinem Anschaffungspreis führt dazu, daß der Kauf eines Kühlschrankes reiflich überlegt wird. Dem Händler obliegt es, den Wunsch nach dem Kühlschrank während der Verkaufsverhandlungen zum Kaufentschluß zu steigern. Der Erfolg hängt einmal von der Geschicklichkeit ab, mit der der Händler den Kunden von der Nützlichkeit eines Kühlschrankes an sich überzeugt, zum anderen aber sehr wesentlich von dem Fabrikat, für das der Händler wirbt; denn nicht bei jedem Fabrikat besteht die Möglichkeit, allen Interessenten die geeignete Größe anzubieten, insbesondere nicht den außerordentlich zahlreichen Interessenten für kleine und damit billige Schränke.

Der Händler der für den Siemens-Kühlschrank wirbt, hat die Möglichkeit, eine Reihe von Vorteilen dieses Kühlschranksystems bei seiner Werbung in den Vordergrund zu stellen, die geeignet sind, den Käufer zu überzeugen und etwa vorhandene Bedenken zu zerstreuen. Wir bemerkten schon, daß der Kühlschrank eine Anschaffung für viele Jahre ist. Der Käufer wird also hauptsächlich nach einem Fabrikat suchen, das ihm die beste Gewähr für große Betriebssicherheit und damit verbundene lange Lebensdauer bietet. Hier gibt sich dem Fachhändler Gelegenheit, in auch dem Laien verständlicher Form auf das Fehlen aller bewegten Teile beim Trockenabsorptionsschrank hinzuweisen. Dieses Fehlen aller bewegten Teile schließt einen Verschleiß auch nach Jahren aus. Die Betriebssicherheit unseres Systems wird dem Kunden am eindringlichsten durch die Tatsache vor Augen geführt, daß wir von vornherein eine dreijährige Garantie auf alle unsere Kühlschränke einräumen.

Der Wegfall aller Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten bringt es mit sich, daß beim Trockenabsorptions-Kühlschrank die Stromkosten die wirklich einzigen Betriebskosten sind. Der Kunde kann also beim Kauf unseres Schrankes mit Sicherheit auch für spätere Jahre die Betriebskosten seines Kühlschrankes übersehen.

Zu den Stromkosten ist noch zu bemerken, daß sie bei Ausnutzung der heute fast überall gewährten Nachtstromtarife meist unter den Kosten des Eisbezuges für einen gleich großen Eisschrank liegen, und daß die mit Hilfe des Kühlschrankes erzielten Ersparnisse durch Einkauf in größeren Mengen, z. B. an den Markttagen, durch bessere Ausnutzung der Reste usw., die Stromkosten meist aufwiegen werden.

Eine weitere Möglichkeit, den beim Kunden oft bereits vorhandenen Kaufwunsch in einen Kaufabschluß umzuwandeln, bietet die reiche Größenauswahl unserer Schränke; fünf Typen — 60, 80, 120, 200 und 300 Liter — stehen zu Wahl. Damit können alle Ansprüche befriedigt werden. Und gerade mit den kleinen Typen, die, wie die Erfahrung gezeigt hat, den Ansprüchen der meisten Haushaltungen genügen, sind die Käufer zu überzeugen, für die der Preis eines Kühlschrankes wirtschaftlich eine Schwierigkeit ist, und die deshalb den Anschaffungspreis so niedrig wie möglich halten müssen.

Der 60 l-Siemens-Kühlschrank ist in seiner Preislage von etwa RM 300,— der billigste elektrische Kühlschrank seiner Größe, und die Erfahrung der letzten Jahre hat gezeigt, daß sein Anwendungsgebiet in dem Maße steigt, in dem als Käufer für Kühlschränke auch die niedrigeren Einkommensklassen auftreten. Der kleine Kühlschrank hat jedenfalls für die Masse des Publikums die größte Anziehungskraft, und die Werbung für ihn wird sich für den Händler immer lohnen, denn er führt ihm auch die Interessenten für größere Schränke zu.

Wenn unsere Fachhändler das in reicher Auswahl für dieses Kühlschrankjahr zur Verfügung stehende Werbematerial benutzen und die vielen Verkaufsmomente für den Trockenabsorptionsschrank im Verkaufsgespräch anwenden, zweifeln wir nicht daran, daß das Jahr 1938 wieder einen vollen Erfolg im Kühlschrankgeschäft bringen wird. *Eisner*

Kühlschrank-Schaufenster

SCHAUVORLAGE IX/4 Kühlschrankdekoration mit Großplakat
Hintergrund: silbergrau, Boden: dunkelblau
Größe des Schaufensteraufbaues: Höhe 1,70 m, Breite 1,40 m, Tiefe 0,90 m

SCHAUVORLAGE IX/5 Kühlschrankdekoration mit Lebensmittel-Attrappen. Hintergrund: silbergrau, senkrechter Streifen: dunkelblau. Größe des Schaufensteraufbaues: Höhe 1,40 m, Breite 1,60 m, Tiefe 1,10 m. Tischdurchm.: 0,80 m, Tischhöhe: 0,12 m

SCHAUVORLAGE IX/3 Kühlschrankdekoration mit Glasschalen
Hintergrund: silbergrau, Boden: dunkelblau
Größe des Schaufensteraufbaues: Höhe 1,50 m, Breite 2,30 m, Tiefe 0,90 m

Verkaufsstudien

Bei der Beurteilung des Marktes — besser gesagt der Aufnahmefähigkeit verschiedener Verbrauchergruppen für bestimmte Erzeugnisse — stützt man sich leider gar zu oft auf oberflächliche Betrachtungen oder Zufallsergebnisse. Diese Unterlagen werden dann als Richtschnur für die weitere Werbe- und Verkaufstätigkeit genommen, und so geschieht es, daß sich gar manche Werbung an den falschen Kunden wendet. Einige typische Beurteilungsfehler seien hier kurz aufgeführt.

Als man bei Einführung des elektrischen Herdes vornehmlich den sogenannten Villenhaushalten die größte Aufmerksamkeit schenkte, wurde sehr bald erkannt, daß man auf dem falschen Wege war. Die weitere Bearbeitung ergab eine größere Aufnahmefähigkeit der mittleren und kleinen Haushaltungen ohne Personal, weil dort ja die Hausfrau selbst alle Arbeiten zu verrichten hat und der elektrische Herd eine Erleichterung für sie selbst mit sich bringt. Heute wissen wir, daß elektrische Herde zu über 50 v. H. in Haushaltungen von Werktätigen, zu etwa 25 v.H. in Haushaltungen von Angestellten und Beamten, zu 17 v. H. in ländlichen Häusern und zu knapp 8 v. H. bei den anderen Verbrauchergruppen, zu denen die größeren Haushaltungen gehören, ihren Absatz finden.

Ein ähnliches Beispiel zeigen die Untersuchungen auf dem Rundfunkmarkt. Die Statistik beweist, daß etwa 70 v. H. der Großgeräte an Werktätige und nur etwa 30 v. H. an die besser Gestellten geliefert werden.

Ähnliche Erfahrungen sind bei der Einführung des Siemens-Heimbüglers gemacht worden. Es ist erstaunlich, auf welch breiter Grundlage ein Gerät, das RM 280,— kostet, Eingang in den normalen Haushalt gefunden hat, weil dort die Arbeitserleichterung, die es bietet, weit mehr geschätzt wird als irgendwo anders, und weil dort auch mit weit größerem Bedacht auf die Erhaltung des jeder Hausfrau kostbaren Wäscheschatzes Wert gelegt wird.

Da bei dem Kühlschrank bis zu einem gewissen Grade die gleichen Voraussetzungen maßgebend sind, wie ja auch die Bestrebungen, einen Volkskühlschrank zu schaffen, beweisen, könnte man abschließend sagen, daß selbst für elektrische Großgeräte nicht die wenigen Wohlhabenden, sondern auch hier die breite Masse als Hauptkundenkreis in Frage kommt.

Verkaufsstudien sind aber auch — und diesmal im Interesse der einwandfreien Kundenberatung — nach anderen Richtungen hin wichtig. Eine der verantwortungsvollsten Aufgaben des Verkäufers ist die individuelle Beratung im Hinblick auf das für die jeweilige Haushaltgröße erforderliche Gerät. Dabei darf man weder aus Gründen der Billigkeit einen für den betreffenden Haushalt nicht ausreichenden Gegenstand verkaufen und noch viel weniger aus der Überlegung des „tüchtigen" Verkäufers heraus, ein möglichst großes Geschäft zu machen, etwas anpreisen, was der Kunde zwar sehr gut gebrauchen kann, was aber über den Zuschnitt seines Haushaltes hinausgeht. Gute Beispiele bieten hierfür wieder Herd und Kühlschrank. In den Anfängen der Werbung für elektrische Herde wurde bei den Kochversuchen festgestellt, daß es mit Hilfe einiger Kunstgriffe möglich ist, auf einem Zweiplattenherd mit normalem Bratrohr ein Essen für fünfzehn Personen zu bereiten. Würde man dieses Ergebnis als Verkaufsunterlage benutzen, hätte man falsch beraten, denn für eine solche dauernde Verpflegungsstärke wird ein weit größerer Herd gebraucht. Aber es ist auch umgekehrt erwiesen, daß für einen normalen Vier-Personen-Haushalt der Zweiplattenherd und für eine sechsköpfige Familie der Dreiplattenherd vollkommen ausreichend ist, also jeder Rat zu einer größeren Herdtype der Rat zu einer unwirtschaftlichen Ausgabe wäre.

Beim Kühlschrank ist die Frage der richtigen Größe viel aktueller und heute noch umstritten. Deswegen ist das Ergebnis einer Untersuchung, das ein Energieversorgungsunternehmen in Deutschland in weit über tausend Fällen angestellt hat, außerordentlich interessant. Es stand zur Diskussion, ob für den normalen Durchschnitt von Haushaltungen der kleine Kühlschrank oder der große Kühlschrank von 90 Liter Inhalt aufwärts die richtige Größe darstelle. Dabei ergab sich, daß sich 84,6 v. H. für den kleinen Kühlschrank und nur 15,4 v. H. der Befragten für den großen Kühlschrank entschieden. *Unsere Anschauung, daß der 60 Liter-Siemens-Kühlschrank der Träger eines Kühlschrankgeschäftes auf breitester Basis sein muß, weil er für den durchschnittlichen Anspruch vollständig ausreicht, ist damit auch von anderer Seite her klipp und klar bewiesen.*

Diese Gelegenheit hat das betreffende Werk dazu benutzt, einmal festzustellen, wer von der Familie, ob der Mann, die Frau oder beide gemeinsam in erster Linie die Kühlschrankkäufer sind. Das Ergebnis dieser Untersuchungen bestätigt wiederum unsere Erfahrung. Von hundert Kühlschrankkäufen werden nämlich 43,7 von den „Herren der Schöpfung" und nur 29,4 von den Frauen allein getätigt, während in 26,9 Fällen beide gemeinsam, also das „Ehepaar", diese Anschaffung vornehmen.

Zweck dieses kurzen Beitrages soll es sein, jeden Werber und Verkäufer zur gründlichen Überlegung im Interesse des richtigen Geschäftsweges zu bewegen.

Hosmann

Die Wäscheschleuder im „Kampf dem Verderb“

Immer mehr bricht sich die Erkenntnis Bahn, daß die Parole „Kampf dem Verderb“ nicht nur dem augenblicklichen Verbrauch Deutschlands an Rohstoffen steuern soll, sondern daß dies eine Bewegung ist, die auch für die Zukunft sparsames und überlegtes Wirtschaften bewirken will.

Die Losung „Kampf dem Verderb“ wendet sich ja nicht allein an große Wirtschaftsunternehmen, sondern in der Hauptsache an alle Haushalte — die Zellen der Wirtschaft. Auch sie sollen diesen Ruf in sich aufnehmen und durch sinnvolles Sparen Wirtschaftsgüter erhalten helfen. In allem und jedem muß und kann man den Verschleiß und damit den Verbrauch auf das unbedingt notwendige Mindestmaß herabdrücken, so auch z. B. bei der Wäsche durch sachgemäße Behandlung.

Nur zu bekannt sind die Wäscheschäden, die durch zu starkes Wringen mit der Hand entstehen, während hingegen das Wäscheschleudern das Waschgut schont. So erklärt sich auch die steigende Beliebtheit von Wäscheschleudern und deren ausschließliche Verwendung in gewerblichen und industriellen Waschanstalten.

Die Siemens-Wäscheschleuder ist als preiswerte Zentrifuge vornehmlich für den Haushalt geschaffen. Wie bei den Großanlagen wird die Wäsche besonders schonend behandelt, dabei erstaunlich schnell und intensiv getrocknet. Da es sich bei Wäscheschleudern um Maschinen mit hohen Tourenzahlen handelt, die meist von Hausfrauen bedient werden, muß ihr Aufbau derart sein, daß jegliche Unfallgefahr ausgeschlossen ist. Viele Tausende von Siemens-Schleudern stehen seit Jahren im Gebrauch, ohne daß je der geringste Unfall damit bekannt geworden wäre — ein Beweis für ihre einwandfreie Durchbildung. Auch die Berufsgenossenschaften, deren Aufgabe es ist, die Unfallsicherheit der Geräte zu überwachen, haben die gefahrlose Handhabung der Siemens-Schleudern anerkannt. Die diesbezüglichen Vorschriften der Berufsgenossenschaft lauten:

„Kleinstzentrifugen sind vom Erfordernis des Schutzdeckels, der Deckelverriegelung und der Deckelzuhaltung unter folgenden Bedingungen befreit:

1. *Die Antriebsleistung des Motors muß unter 75 Watt liegen.*
2. *Die Zentrifugen müssen beweglich aufgestellt sein.*
3. *Der Schleudertrommel-Durchmesser darf höchstens 260 mm betragen.*
4. *Die Länge des Anschlußkabels darf höchstens 2 m betragen, um im Gefahrenfall durch Herausziehen des Steckers die Zentrifuge schnell stillsetzen zu können.*
5. *Der Antriebsriemen vom Motor zur Antriebswelle muß ein dehnbarer Gummiriemen sein.*
6. *Der laufende Rand der Schleudertrommel muß durch einen am Schutzmantel fest angebrachten, zugleich als Trommelrandüberdeckung dienenden Einfülltrichter, dessen Höhe mindestens 80 mm in der Senkrechten gemessen beträgt, voll überdeckt sein, der einen warnenden augenfälligen Hinweis gegen das Hineingreifen trägt.“*

Beide Ausführungen der Siemens-Wäscheschleudern kommen voll und ganz diesen Forderungen nach. *Dr. Reinhard*

Warum „trockengehfest“?

Bei der Beurteilung von Haushaltgeräten durch den Kunden, besonders durch die Hausfrau, gibt neben der Eignung der Geräte für ihren praktischen Verwendungszweck in erster Linie ihre Dauerhaftigkeit den Ausschlag. Ein gutes Gerät muß auf lange Zeit ohne Schwierigkeiten und Reparaturen seinen Dienst tun. Die Haltbarkeit wird dabei in erster Linie von dem sorgfältigen technischen Aufbau beeinflußt. Natürlich spielt auch die Bemessung der in der Praxis zu erwartenden Beanspruchung eine Rolle. Es darf aber nicht übersehen werden, daß gerade diese praktische Beanspruchung außerordentlich verschieden sein kann. So müssen Geräte, die für den üblichen Betrieb vollkommen geeignet sind, unter besonderen Verhältnissen bei schärfster Beanspruchung wesentlich mehr aushalten, und demzufolge unterliegen sie einem verstärkten Verschleiß, dem schon bei der Durchbildung Rechnung getragen werden muß.

Eine große Gruppe von Haushaltgeräten wird nicht täglich, sondern nur bei besonderen Gelegenheiten verwendet und in diesem Fall — so z. B. das gute Kaffeeservice aus edlem dünnen Porzellan — auch entsprechend sorgfältig behandelt. Andere Geräte aber, die Tag für Tag benutzt werden, müssen ebenso wie das tägliche Gebrauchsgeschirr entsprechend widerstandsfähiger ausgeführt sein, denn die häufige Benutzung stellt an sich schon eine wesentlich größere Beanspruchung dar. Außerdem muß man damit rechnen, daß im täglichen Gebrauch infolge der allmählichen Gewöhnung die Sorgfalt bei der

Schnittbild des Siemens-Rapid-Kochers

Der Siemens-Rapid-Kocher, das praktische Zusatzgerät zum elektrischen Herd

Behandlung immer geringer wird und kleine Unachtsamkeiten oder nicht ganz sachgemäße Handhabung usw. viel leichter vorkommen können.

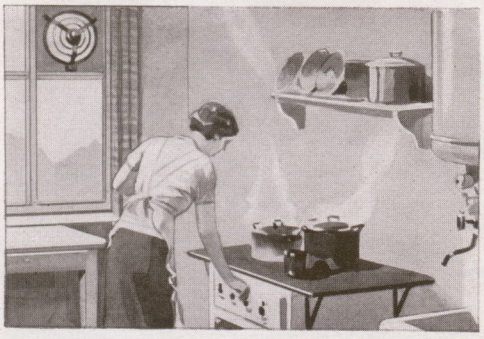
Während in die erste Gruppe eine große Zahl der elektrischen Helfer, wie Kaffeemaschinen, Teemaschinen, Brotröster usw., fällt, die durch ihre schöne, geschmackvolle Ausführung der Stolz der Hausfrau sind und die sich deshalb auch einer besonders liebevollen Behandlung erfreuen, ist ein typischer Vertreter der zweiten Gruppe der elektrische Wasserkocher, insbesondere der Rapidkocher, der ja meist als Zusatzgerät zum elektrischen Herd Tag für Tag seinen Dienst tun muß. An dieses Gerät werden infolgedessen ganz besonders große Anforderungen gestellt. Einerseits wird von ihm große Leistung, also ein sehr kräftiger Heizkörper mit stärkster Hitzeentwicklung verlangt, auf der anderen Seite sind bei dem häufigen, in die verschiedensten anderen Arbeiten eingeschalteten Gebrauch, Fehlbedienungen kaum zu vermeiden. Für die Hausfrau wird es also ganz besonders wichtig sein, ein Gerät zu besitzen, das treu und selbstverständlich seine Pflicht erfüllt und es auch nicht „übel nimmt", wenn es versehentlich nicht sofort nach dem Entleeren ausgeschaltet wird.

Diesem Umstand verdankt der ganz auf diese Verhältnisse zugeschnittene Siemens-Rapidkocher seine große Beliebtheit. Schon der Behälter selbst ist in seiner Ausführung aus Leichtmetallguß ohne Lötnähte so kräftig, daß er die rauhe Behandlung des Küchenbetriebes ohne Schäden aushalten kann. Besonders wertvoll aber ist, daß sein Heizkörper nach dem bekannten Drakodyn-Prinzip, also ebenso widerstandsfähig wie die bewährten Drakodyn-Kochplatten der Siemens-Herde ausgeführt und infolgedessen allen Beanspruchungen sowohl elektrischer als auch thermischer Art gewachsen ist. Damit kann ein „Trockengehen", d. h. ein Einschalten des Gerätes ohne Inhalt oder das Ausgießen des Inhaltes ohne rechtzeitiges Ausschalten zu keinem Durchbrennen führen und keine Verbindungsstellen am Gehäuse lösen. Darüber hinaus ist aber noch ein besonders wirksamer Schutz dadurch vorgesehen, daß die Wicklung bei Überhitzung selbsttätig die Leistungsaufnahme drosselt, also weniger Wärme erzeugt, und damit keinerlei Temperaturen auftreten läßt, die das Behältermaterial beschädigen könnten.

Der Wunsch der Hausfrau ist somit in idealer Weise erfüllt, denn der Siemens-Rapidkocher ist immer zu ihren Diensten bereit, ohne allzu große Aufmerksamkeit zu beanspruchen.

Für den Wiederverkäufer hat die Dauerhaftigkeit und Unempfindlichkeit dieses Gerätes natürlich erst recht ihre große Bedeutung, denn das wichtigste für den Verkäufer ist der zufriedene Kunde. Schließlich hat ja für den Ruf des Verkaufsgeschäftes jedes einzelne verkaufte Gerät seine Bedeutung. Fühlt ein Kunde sich gut beraten und ist er mit dem Kauf, zu dem ihm geraten wurde, zufrieden, dann wird er sich bei seinem weiteren Bedarf gern daran erinnern. Daß der Siemens-Rapidkocher nicht nur bei ordnungsgemäßem Betrieb einwandfrei arbeitet, sondern auch gelegentlich „trockengehen" kann, ohne daß eine Beschädigung auftritt, ist in diesem Zusammenhang besonders wichtig; denn es ist ja bekanntlich sehr schwer, bei einem Defekt den Nachweis zu führen, daß ein Verschulden des Kunden infolge unsachgemäßer Behandlung vorliegt, und jeder Verkäufer wird froh sein, wenn ihm solche Auseinandersetzungen, die meist doch zu einer Verärgerung auf beiden Seiten führen, erspart bleiben. Deshalb wird er stets einen „trockengehfesten" Siemens-Rapidkocher mit Schutzeinrichtung bei Leereinschaltung empfehlen und sich damit zufriedene Kunden sichern.

Wiedemann



In der Kochküche

In der Waschküche

Am Plättbrett

In der Gaststätte

im Laden

Lüfter auf Lager halten!

Heiße Tage in Sicht!

Nur noch wenige Wochen trennen uns von der heißen Jahreszeit. Schlagartig wird dann die Nachfrage nach Tischfächern einsetzen, und viele Fachhändler werden nicht in der Lage sein, alle Bestellungen ihrer Kundschaft sofort zu erledigen, wenn sie nicht jetzt daran denken, ihre Lagerbestände in Tischfächern aufzufüllen. Nur vom aufgefüllten Lager kann dann der Verkauf gleich mit dem ersten heißen Tag einsetzen, und jedem weitblickenden Fachhändler ist außerdem die Möglichkeit gegeben, noch eine besondere Werbung aufzuziehen. Unser Werbematerial liegt dafür bereit. Schaufenster-Dekorationen, kleine Fähnchen für die Schaufenster, Werbebriefe für verschiedene Käufergruppen sollen helfen, den Wert zugfreier Be- und Entlüftung, die angenehme Wirkungsweise, den geräuschlosen Lauf und die übrigen Vorzüge der Siemens-Tischfächer überall bekannt zu machen.

Derartige Werbemaßnahmen werden gerade in diesem Jahr besonders erfolgreich sein, da noch im Lauf des Sommers eine Sonderaktion des Amtes „Schönheit der Arbeit" unter dem Titel „Gute Luft in Arbeitsräumen" beginnt. Für Büroräume, Werkstätten usw. wird der Einbau zugfreier Belüftungsanlagen nahegelegt; aber auch der Tischfächer wird an dieser Sonderaktion einen großen Anteil haben. Im Haushalt ist er während der heißen Tage ebenso unentbehrlich wie im gewerblichen Betriebe. Überall schafft er eine erfrischende Brise, dem Hausherrn am Schreibtisch, der Hausfrau bei der Hausarbeit, dem Arbeiter am Arbeitsplatz.

In der Gaststätte macht er den Gästen den Aufenthalt angenehm, und im Lebensmittelgeschäft erfüllt er einen doppelten Zweck. Die dauernde Luftbewegung, die durch ihn erzielt wird, ist eine wohltuende Erfrischung für das Verkaufspersonal. Sie verhütet aber gleichzeitig die lästige Insektenplage. Gerade dieses Verwendungsgebiet ist für den Lebensmittelhändler besonders wichtig; denn durch das Fernhalten aller Insekten sind die zur Schau gestellten Waren vor den verderblichen Einflüssen dieser Schädlinge geschützt. Die Warenausstellung bleibt appetitlich. Vergessen Sie deshalb nicht, den Lebensmittelgeschäften Ihres Bezirkes den Tischfächer zu empfehlen, um so mehr, als diese Geschäftsleute ihn auch im Winter zum Abtauen der Schaufenster notwendig brauchen.

Die nebenstehenden Bilder zeigen einige Anwendungsgebiete für Tischfächer und Wandlüfter; sie sollen Ihnen einen Hinweis zu geben, wo Sie den Tisch- und Wandlüfter empfehlen können.

Zu Beginn der Sonderaktion „Gute Luft in Arbeitsräumen" werden wir besondere Werbemittel zur Verfügung halten. Durch die öffentliche Förderung derzugfreien Be- und Entlüftung von Räumen ist ein Anstieg des Lüftergeschäftes zu erwarten. *Naumann*

ELEKTROMEISTER UND MOTORSCHUTZ

Der Nutzen austauschbarer Wärmeauslöser

Die Verwendung von Schaltgeräten mit eingebauten Wärmeauslösern als Motorschutz ist in den letzten Jahren auch bei *kleinen Motoren* zur Selbstverständlichkeit geworden, und zwar nicht nur in Industrieanlagen, sondern auch in der Landwirtschaft und in Klein- und Mittelbetrieben, die in bedeutendem Maße vom Elektromeister betreut werden.

Der Motorschutzschalter schützt automatisch die Motorwicklung bei gefährlicher Überlastung und bei Phasenbruch und führt dadurch zu einer Steigerung der Betriebssicherheit, Ersparnis an Reparaturkosten, Verlängerung der Lebensdauer der Motoren und zum Schutz der Anlagen gegen Brandgefahr. *Die Erstellung betriebssicherer Anlagen ist die beste Empfehlung für den Elektromeister.* Da es der Technik in den letzten Jahren gelungen ist, zuverlässige und preiswerte Klein-Motorschutzschalter auf den Markt zu bringen, wird sich der Elektromeister bei einem Vergleich der Vorteile des Motorschutzschalters gegenüber Schaltern (z. B. Hebelschaltern) und Schmelzsicherungen stets für den Motorschutzschalter entscheiden, ganz abgesehen davon, daß Schmelzsicherungen zwar einen hervorragenden Leitungs- und Kurzschlußschutz darstellen, aber als Motorschutz aus bekannten Gründen ungeeignet sind.

Da in allen kleinen und mittleren Anlagen Sicherungen (Hausanschluß- und Zählersicherungen) als Kurzschlußschutz immer vorhanden sind, konnte man bei Klein-Motorschutzschaltern auf den Einbau von Schnellauslösern verzichten. Im Schalter selbst, der als Klein-*Selbstschalter* ausgebildet ist, mußten somit lediglich die Motorschutzelemente — vom Strom beheizte Wärmeauslöser aus Bimetall (zwei aufeinander gewalzte Metalle mit verschiedenen Ausdehnungskoeffizienten) — eingebaut werden. In dieser Kombination von Motorschutzschalter und Sicherungen (Bild 1) übernimmt also der Wärmeauslöser das Abschalten bei Phasenbruch und betriebsmäßig auftretender Überlastung, sofern ihre Dauer und Höhe den Motor gefährdet, während die Sicherungen den Kurzschlußstrom abschalten, der z. B. bei einer zufälligen Berührung von zwei Phasen innerhalb des Motorklemmenkastens auftritt. Durch die Teilung der Aufgaben lassen sich diese Klein-Motorschutzschalter selbst in Anlagen mit Kurzschlußströmen bis zu 25 000 A einbauen, da Sicherungen, inbesondere solche kleiner Nennströme, Kurzschlüsse so flink unterbrechen, daß dem Klein-Motorschutzschalter die seine Leistungsfähigkeit übersteigende Aufgabe abgenommen wird. Die Arbeitsteilung bedeutet, daß sich der Elektromeister um die Größe des Kurzschlußstromes an der Einbaustelle des Schalters überhaupt nicht zu kümmern braucht. Der Elektromeister muß lediglich darauf achten, daß die vorgeschaltete Schmelzsicherung „S" je nach dem Nennstrom des Wärmeauslösers richtig ausgewählt wird. In den Betriebsvorschriften,

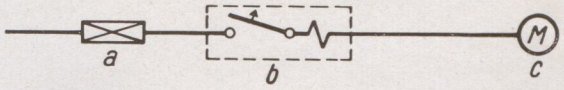


Bild 1 Sicherung und Motorschutzschalter als Leitungs- und Motorschutz

a = höchstzulässige Sicherung b = Motorschutzschalter c = Motor

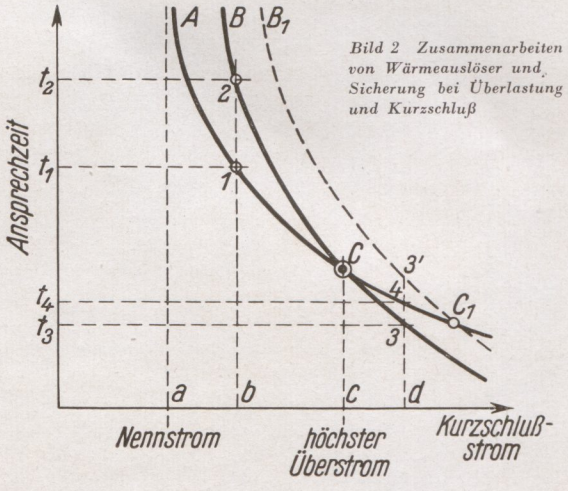


Bild 2 Zusammenarbeiten von Wärmeauslöser und Sicherung bei Überlastung und Kurzschluß

die jedem Schalter beigefügt werden, wird diese Sicherung als *„höchstzulässige Sicherung"* bezeichnet.

Warum „höchstzulässige Sicherung S"?

In Bild 2 ist das Zusammenarbeiten von Wärmeauslöser und Sicherung mittels Strom-Zeit- Kennlinien dargestellt, wobei Kurve A die Ansprechzeit des Wärmeauslösers und Kurve B die Schmelzzeit der „höchstzulässigen Sicherung" in Abhängigkeit von der Höhe des Stromes veranschaulichen. Die bereits oben angedeutete Teilung der Aufgaben zwischen Wärmeauslöser und Sicherung bei Überlastung des Motors bzw. bei Kurzschluß soll an drei grundsätzlichen Fällen näher erläutert werden.

Fall I. Bei Nennlast und geringer Überlast des Motors (vgl. Punkt a in Bild 2) spricht weder der Motorschutzschalter noch die Sicherung an. Wird der Motor mit größerer Überlast gefahren, z. B. mit einem Strom, der bei Punkt b liegt, so

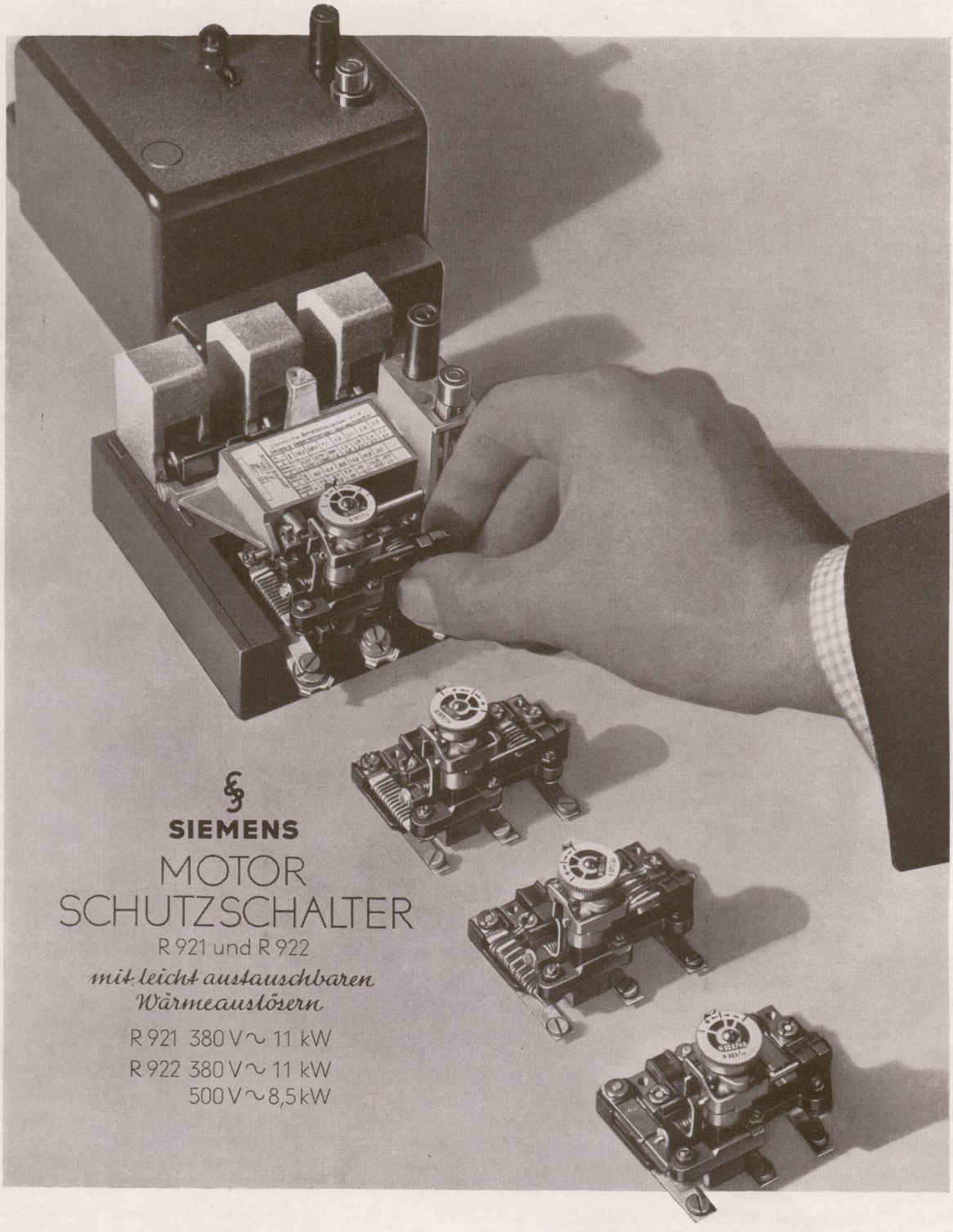


Bild 3

Motorschutzschalter mit leicht austauschbaren Wärmeauslösern

(Vorlage für Titelblatt der Druckschrift SGO-Nr. 4253/70)

löst der Wärmeauslöser bei 1 entsprechend einer Zeit t_1 aus, wogegen der Schmelzpunkt der Sicherung bei Punkt 2 nicht erreicht wird, d. h. die Sicherung schmilzt bei Überlastung des Motors nicht durch. Dasselbe gilt bei Überlastungen bis Punkt C.

Ergebnis: Bei Überlast öffnet der Wärmeauslöser selbsttätig den Stromkreis, wobei die Sicherungen nicht ansprechen.

Fall II. Die Kurve des Wärmeauslösers A wird von der Kurve der „höchstzulässigen Sicherung" B in C geschnitten. Dieser Punkt C ist durch die Angabe der „höchstzulässigen Sicherung" eindeutig festgelegt, und zwar unter dem Gesichtspunkt der höchstzulässigen Belastbarkeit der Wärmeauslöser. Ströme rechts von c sind ihrer Höhe nach als Kurzschlußströme anzusprechen und müssen entsprechend den bisherigen Ausführungen von den Sicherungen unterbrochen werden. Tritt nun ein Kurzschlußstrom auf, der etwa bei Punkt d liegt, dann schmilzt bei 3 entsprechend einer Zeit t_3 die Sicherung durch. Durch das Unterbrechen des Kurzschlußstromes bei Punkt 3 kann der Ansprechpunkt 4 des Wärmeauslösers nicht erreicht werden, d. h. der Wärmeauslöser wird bei Kurzschlüssen durch das flinke Ansprechen der Sicherung vor Zerstörung geschützt.

Ergebnis: Die Sicherungen sprechen *nur* bei Kurzschluß an, und zwar so flink, daß sie Wärmeauslöser bzw. Schalter vor Zerstörung schützen.

Fall III. Es wird irrtümlicherweise eine Sicherung eingebaut, die größer als die „höchstzulässige Sicherung" ist, etwa an Stelle einer 6 A- eine 10 A-Tediazed-Patrone. Wie liegen nun die Verhältnisse im Kurzschlußfall im Vergleich zu Fall II?

Die Stromzeitkennlinie der 10 A-Patrone ist durch die Kurve B_1 dargestellt (die 10 A-Patrone ist wegen ihrer stärkeren Schmelzleiter träger als die 6 A-Patrone; Kurve B_1 liegt also über der Kurve B der 6 A-Patrone). Bei C_1 wird die Kurve A von der Kurve B_1 geschnitten, also in einem Punkt, der weiter rechts von der höchstzulässigen Belastbarkeit des Wärmeauslösers liegt. Tritt nun wiederum der Kurzschluß bei d wie im Fall II auf, dann schmilzt der Wärmeauslöser früher durch als die Sicherung, denn der Schnittpunkt 4 entspricht mit t_4 einer kürzeren Schmelzzeit als der Punkt 3′.

Ergebnis: Größere Sicherungen als die „höchstzulässigen Sicherungen" stören die Zusammenarbeit zwischen Wärmeauslöser und Sicherung; im Kurzschlußfall werden die Wärmeauslöser bzw. Schalter durch zu groß bemessene Sicherungen nicht mehr geschützt.

Die Verwendung von zu großen Sicherungen kann dann eintreten, wenn nach einem Kurzschluß die durchgebrannten „höchstzulässigen Sicherungen" durch solche höherer Nennstrom-

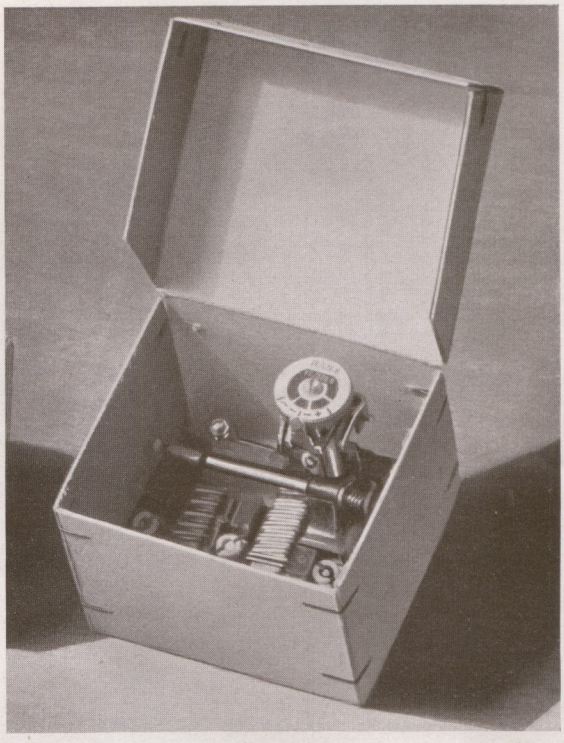


Bild 4 So liegt der austauschbare Wärmeauslöser (Motorschutz) auf Lager

stärke oder längerer Abschmelzzeiten von ungeschultem Personal ohne Kenntnis des Elektromeisters ersetzt werden. Der im Kurzschlußfall durch zu groß bemessene Sicherungen schadhaft gewordene Wärmeauslöser wird nun bei unserem neuen

Motorschutzschalter R 922
mit leicht austauschbaren Wärmeauslösern

(siehe Bild 3) mit einigen Handgriffen durch ein neues Element gleicher Nennstromstärke an *Ort und Stelle ohne Nacheichung* ersetzt; außerdem werden die falsch bemessenen Sicherungen gegen „höchstzulässige Sicherungen" ausgetauscht. Das Einsenden des Schalters zur Reparatur und zur Nacheichung an das Werk fällt fort. Die Betriebsunterbrechung wird dadurch auf ein Mindestmaß herabgesetzt.

Die Vermeidung des unter „Fall III" dargestellten Fehlers war aber nicht allein ausschlaggebend für die Entwicklung eines austauschbaren Motorschutzes. In erster Linie war ein *Universalgerät* zu schaffen, in das am Verwendungsort leicht ohne Nacheichung ein solches Wärmeelement eingebaut werden kann, das sich auf den Nennstrom des betreffenden Motors einstellen läßt.

Der Nutzen des austauschbaren Motorschutzes für den Elektromeister und dessen Kunden ist ohne weiteres ersichtlich. Derselbe Schalter läßt sich an Ort und Stelle für eine Reihe von Motoren zwischen 0,15 und 15 PS z. B. bei 380 V, also im

Verhältnis 1 : 100

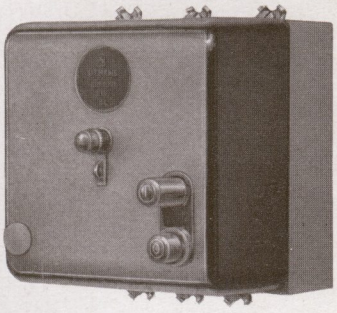


Bild 5 R 921/922
in Isolierstoffabdeckung
zum Einbau in Verteilungstafeln

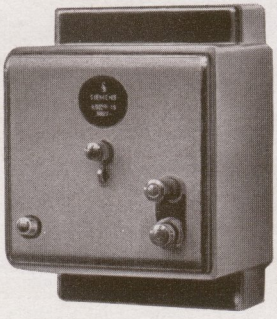
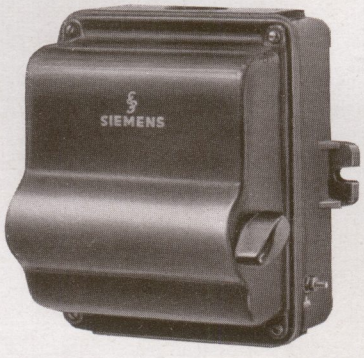


Bild 6 R 921/922
in Isolierstoffabdeckung
zum Anbau an die Wand

Bild 7 R 921/922
in Stahlblechkapselung
für staubige oder feuchte Räume



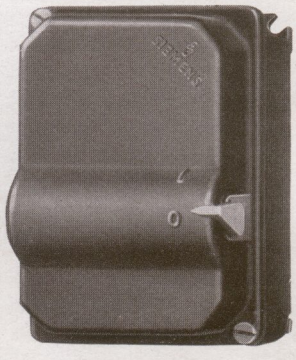


Bild 8/9 R 921/922 bzw. UR 921/922
in Isolierstoff- bzw. Gußkapselung für staubige oder feuchte Räume und fürs Freie

durch Einbau von entsprechenden Wärmeauslösern verwendbar machen. Der Elektromeister kann sich so rasch und elastisch den Wünschen des Kunden und den Erfordernissen des Betriebes anpassen. Stellt sich z. B. heraus, daß für die Arbeitsmaschine infolge geänderter Arbeitsbedingungen ein stärkerer Motor verwendet werden muß, der beim Elektromeister oder beim Kunden auf Lager liegt, so läßt sich der Schalter für den neuen Motor durch Einbau eines Wärmeauslösers passender Nennstromstärke leicht auf den ausgewechselten Motor umstellen; Zeitverluste durch Bestellung beim Werk und Lieferzeit kommen in Fortfall. Ein kleines Lager an austauschbaren Wärmeauslösern, die man am zweckmäßigsten hinsichtlich der Nennströme nach den Motoren des betreffenden Betriebes auswählt, ist natürlich erforderlich; die festgelegten Mittel sind dabei jedoch gering, da nur das austauschbare Element (Bild 4) auf Lager zu halten ist. Es braucht also kein Motor des Betriebes auch nur eine Stunde ungeschützt zu laufen.

Der austauschbare Wärmeauslöser läßt sich nicht nur für den Schalter R 922 verwenden, sondern auch für den R 921, in den neben Wärmeauslösern auch Schnellauslöser zum Schutz des Netzes und der Installation gegen Kurzschlüsse eingebaut sind. Dieser Schalter kann Kurzschlußströme bis zu 1500 A bei 380 V sicher unterbrechen. Zwar ist hierbei die Austauschbarkeit auf je zwei benachbarte Auslöserstufen beschränkt, da aber das gleiche Element für zwei Motorschutzschalter (R 921 und R 922) verwendet werden kann, wird die Nützlichkeit der Lagerhaltung noch erheblich gesteigert und damit die Schlagkraft des fortschrittlichen Elektromeisters und Betriebes noch weiter erhöht.

Die verschiedenen Ausführungsformen, in denen die Motorschutzschalter R 921/922 geliefert werden, sind in den Bildern 5 bis 9 dargestellt.

Dr. A. Müller

Steckvorrichtungs-Systeme

Der Anschluß ortsveränderlicher Stromverbraucher stellt in Gewerbe und Industrie höhere Anforderungen an die Konstruktion der Steckvorrichtungen als im Haushalt, wo meist nur Tischleuchten und kleinere Elektrowärmegeräte anzuschließen sind. Die steigende Elektrifizierung des Haushaltes machte jedoch für Küche und Waschküche ebenfalls sorgfältiger konstruierte und zweckmäßige Steckvorrichtungen für Elektroherde, Heißwasserspeicher und Waschgeräte notwendig. Die hierfür geschaffenen *Schuko-Steckvorrichtungen* sind heute ein selbstverständlicher Bestandteil der Installationstechnik. Zu beachten ist, daß in dem gleichen Raum keine normalen Steckdosen vorhanden bzw. die Elektrogeräte (also auch z. B. Handlampen) mit Schuko-Steckern ausgerüstet sind.

Eine Erweiterung erfuhr dieses System durch *Flachstift-Steckvorrichtungen* (Bild 1), die mechanisch und elektrisch zuverlässig sind und sich besonders beim Anschluß größerer Geräte oder Motoren bewährt haben. Flako-Steckvorrichtungen werden mit Erdungskontakt, die dreipoligen auch gleichzeitig mit zusätzlichem Erdungs- und Nulleiterkontakt ausgeführt.

Neben diesen Steckdosen-Systemen führen wir zwei weitere Typenreihen. Diese dienen dazu, eine Verwechslung zwischen verschiedenen Strom- und Spannungsarten zu verhindern. Das kann z. B. notwendig sein, wenn im gleichen Betrieb Normal- und Kleinspannung verwendet wird, deren Verwechselung unter Umständen schwerwiegende Folgen haben kann. Für Gleichstromanlagen, wie etwa Akkumulatoren-Ladestellen, chemische und andere Laboratorien, Galvanisieranstalten, kann mit Leichtigkeit verhindert werden, daß durch Vertauschen der Pole Störungen auftreten. Vor allem aber wird das Einführen normaler Wandstecker unmöglich gemacht, so daß man z. B. die Benutzung bestimmter Tarife auf eine Auswahl von Geräten begrenzen kann. Auch kann man in bezug auf die unterschiedliche Absicherung einzelner Stromkreise weitgehende Unterteilungen und damit Anpassung an den Schutz der anzuschließenden Geräte erreichen. Ein derartiges vollständiges System bilden die *konzentrischen Delta-Steckdosen*, die sich in ihrem Aufbau von den polverwechselbaren Zweistift-Steckvorrichtungen grundsätzlich unterscheiden. Die Kontakte der beiden Pole sind konzentrisch ineinander angeordnet und werden durch einen Isolierkragen voneinander getrennt (Bild 2). Ein Vertauschen der Pole ist unmöglich; auch paßt ein konzentrischer Delta-Stecker in keine der sonst noch vorhandenen Steckdosen.

Ein anderes System, das vorwiegend in rauhen Werkstattbetrieben angewandt wird, bilden die *Metall-Steckvorrichtungen* (Bild 3), die besonders zum Anschluß von Motoren in trockenen Räumen geeignet sind. Die Stecker sind mit flachen Steckerstiften versehen, so daß in die Steckdose keine normalen Zweistiftstecker eingeführt werden können.

Für stärkste Beanspruchung in staubigen oder feuchten Räumen dienen schließlich *gußgekapselte Kraftsteckvorrichtungen* nach DIN VDE 9450, die bis zu 60 A dreipolig mit Schutzkontakt, ebenfalls polunverwechselbar, geliefert werden (Bild 4). Die spannungführenden Teile sind in keramische Sockel eingebettet und gegen zufällige Berührung geschützt. Zum Anschluß der Leitungen ist reichlich Platz vorgesehen. Für 500 V werden die Wandsteckdosen blockierbar, die Kupplungssteckdosen verriegelbar ausgeführt, um ein Ziehen unter Last zu vermeiden.

Die außerordentliche Vielseitigkeit der Siemens-Steckvorrichtungs-Systeme, von denen einschließlich der normalen Delta-Steckdosen insgesamt sechs Gruppen nebeneinander bestehen, ist ein Beweis für die Sorgfalt und für die Anpassungsfähigkeit der Fabrikation an die Bedürfnisse der Praxis.

Dr. von der Dunk

Bild 1 Flako-Steckvorrichtungen auf Putz und versenkt

Bild 2 Konzentrische Steckvorrichtung

Bild 3 Metall-Steckvorrichtung

Bild 4 Gußgekapselte Kraftsteckvorrichtung

Werbung und Zusammenarbeit

in der Elektro-Gemeinschaft Königsberg/Pr.

Um einen Überblick über die Arbeiten der Elektro-Gemeinschaften seit ihrer Gründung zu erhalten, muß man zunächst das Verhältnis zwischen Installateur, Fachgeschäft und Versorgungsunternehmen vor dem Jahr 1933 kurz umreißen. Die Mehrzahl der Städte unterhielt durch die Werke Verkaufsgeschäfte, und diese wurden von den Installateur- und Fachgeschäften als unangenehme Konkurrenten angesehen. Dieser Standpunkt mag in einigen Fällen berechtigt gewesen sein. Nach Gründung der Gemeinschaften und Aufgabe der Verkaufstätigkeit der Werke setzte dann in den Jahren 1934—1936 eine intensive Schulung ein, um den Installateuren gerade auf den Spezialgebieten: Elektroherde, Heißwasserspeicher, Kühlschränke, Lichttechnik, Aluminium-Freileitungen usw. das noch fehlende Wissen zu vermitteln.

Wir haben den Besuch der Schulungskurse zur Pflicht gemacht, denn es ist ja nicht damit getan, daß der Meister die Materie kennenlernt, sondern er soll alle Argumente so beherrschen, daß er auch dem Kunden einwandfrei Auskunft über jedes Gebiet, Tarife usw. geben kann. Denn jeder Installateur ist ja nicht nur Meister, Einkäufer, Buchhalter, sondern auch noch Werber. Besonders der junge Nachwuchs hat diese Schulungen sehr begrüßt.

Es wurde ferner vereinbart, daß nur die Gemeinschaftsmitglieder, soweit sie ein Ladengeschäft besitzen, zu den Gemeinschaftsaktionen beim Vertrieb von Geräten zugelassen werden. Wir konnten erreichen, daß diese Geschäfte einheitliche Dekorationen nach unseren Vorschlägen ausführten und auch Liefer- oder Personenwagen für die Rundfahrten anläßlich der „Kühlschrank-Werbung" zur Verfügung stellten.

Auch die neutrale Lichtberatungsstelle hat dazu beigetragen, daß den Gemeinschaftsmitgliedern bei der Aktion „Gutes Licht, gute Arbeit" viele Anregungen gegeben wurden, da sie die Beratungen bei den Abnehmern direkt durchführte.

Wenn man in letzter Zeit in Fachkreisen zuweilen die Meinung hört, daß durch Arbeitsüberlastung von Lieferfirmen oder durch Verzögerung in der Auslieferung von Geräten und Installationsmaterialien einer regen Werbetätigkeit Bedenken entgegenstünden, so muß man dieser Auffassung ernsthaft entgegentreten, wenn man nicht Gefahr laufen will, die mit viel Mühe und Arbeit erzielte Position zu verlieren. Unseres Erachtens muß die Werbung für Elektrogeräte und ihre Verwendung, wenn die Gemeinschaften ihre Aufgabe im Rahmen des Vierjahresplanes erfüllen sollen, besonders rege weitergeführt werden. Es gibt eine Menge von Aufgabengebieten, deren werbliche Betreuung in den Vordergrund zu treten hat, wenn auch im Augenblick nicht so hohe Stückzahlen im Geräteumsatz erzielt werden können.

Voraussetzung für eine planmäßige Werbung ist natürlich eine genaue Kenntnis der Marktlage in dem betreffenden Versorgungsgebiet. Wir haben auf Grund eines Fragebogens, der sämtlichen Abnehmern zugestellt wurde, eine genaue Statistik der vorhandenen Geräte nach dem Stand vom November 1935 aufgestellt. Diese Statistik ist sehr interessant. Am häufigsten ist das Bügeleisen im Gebrauch. Von rund 75 000 angeschlossenen Haushaltungen verwenden 52 000 das Bügeleisen; das bedeutet, daß auf hundert angeschlossene Haushaltungen fast 70 Bügeleisen entfallen. Trotz der seit dem Jahr 1928 systematisch durchgeführten Werbeaktion für das elektrische Bügeleisen ist das Endziel noch nicht erreicht. Denn die restlose Versorgung aller angeschlossenen Haushaltungen mit dem Bügeleisen ist kein unerreichbares Ziel, gibt es doch Städte, die einen Satz von 103% erreicht haben. Durch Einführung der Einheitstarife dürfte in den nächsten Jahren das Bügeleisen- und Kleingerätegeschäft sehr lohnend werden.

Die Einführung der Elektroküche hat sich langsamer vollzogen. Die Gesamtzahl der elektrisch kochenden Haushaltungen beträgt etwa 2% der angeschlossenen Wohnungen. Doch ist auch hier schon eine Besserung eingetreten. Wir verlangen von jedem Mitglied, daß es zur elektrischen Kochweise übergeht, womit die besten Voraussetzungen für die Beratung des Kunden und zur Förderung des Herdgeschäftes gegeben sind.

Alles in allem kann man sagen, daß in unserer Elektro-Gemeinschaft besonders die Installateure sich mehr und mehr für den Vertrieb von Geräten einsetzen. Der Anreiz, derartige Geschäfte direkt abzuwickeln, muß dem einzelnen durch die Elektro-Gemeinschaft gegeben werden, und zwar zu Bedingungen, die einen angemessenen Nutzen verbürgen. *M. Kulke*

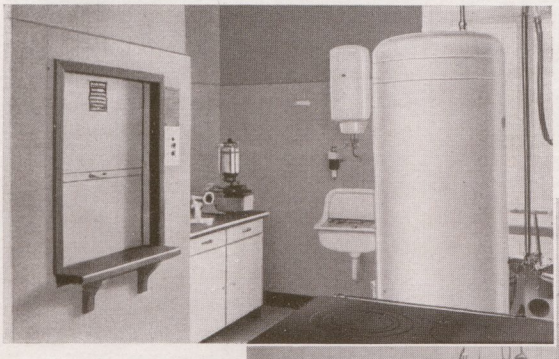
DAS KAMERADSCHAFTSHAUS DER STADT CHEMNITZ

Der Werbeleiter des Elektrizitätswerks Chemnitz, Herr Keller, stellte uns einen Bericht und mehrere Bilder von dem Kameradschaftshaus der Stadt Chemnitz in Gottleuba zur Verfügung. Die elektrische Küche des Heimes ist ein Beispiel dafür, wie gerade bei beschränkten Raumverhältnissen die dezentralisierte Anordnung hilft, die Geräte bequem und griffbereit aufzustellen.

Durch Stiftung kam die Stadt Chemnitz in den Besitz einer großen Villa im landschaftlich schön gelegenen Gottleuba und ließ diese zu einem Kameradschafts- und Erholungsheim für die bei der Stadt Chemnitz Beschäftigten ausbauen. Schwierig war die Aufgabe, in einem verhältnismäßig kleinen Raum eine leistungsfähige Küche einzurichten. So mußte zur Unterbringung der erforderlichen Geräte und Möbel jede Fläche äußerst günstig ausgenutzt werden, um auch die nötige Bewegungsfreiheit für das Küchenpersonal zu schaffen. Gerade die dezentralisierte elektrische Küche gab die Möglichkeit, allen diesen Forderungen gerecht zu werden. Während der 6 Platten-Haushaltherd in der Mitte Aufstellung fand, wurden die übrigen Geräte, der Etagenbratofen, die Kippkessel, der Elektrohocker, die zwei Kühlschränke so an der Wand aufgestellt, daß sie für das Küchenpersonal leicht und bequem bedienbar sind. In der Fensternische wurde die Kaffeebrühanlage mit dem 30 l-Speicher aufgebaut, während ein 120 l-Standspeicher neben dem Herd installiert worden ist. In der Nähe der Speisenausgabe stehen zwei Wärmetische. Ein Aufzug mit Motorenantrieb befördert das schmutzige Geschirr nach der im Keller befindlichen Spülküche, wo zwei 80 l-Speicher für die Bereitstellung des heißen Wassers sorgen. Ein 10 l-Speicher sorgt für das Warmwasser über dem Waschbecken, das zur Händereinigung usw. dient. Der Gesamtanschlußwert der Küche beträgt 48,74 kW.

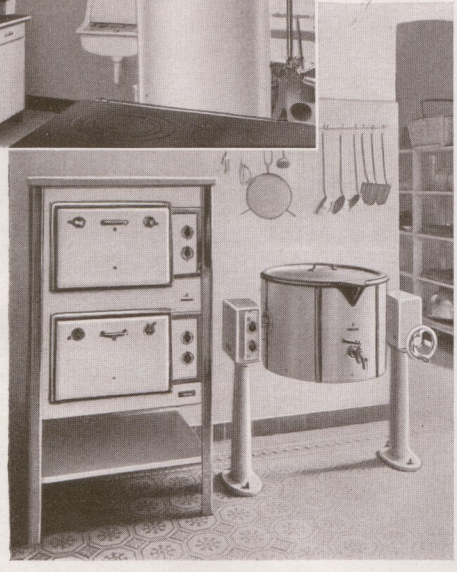
Die Küche verpflegt täglich 40 Heimgäste einschließlich Personal, wobei jeweils nur ein Gericht hergestellt wird. Sie ist in ihrer Einrichtung aber so vorgesehen, daß sie jederzeit auch größeren Anforderungen gerecht werden kann.

Keller

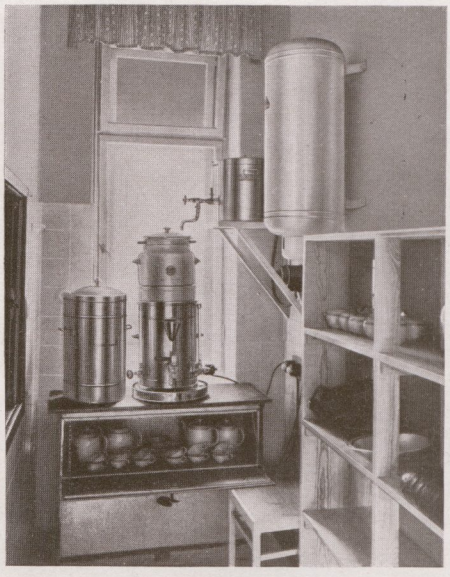


Elektroherd und Heißwasserspeicher in der Küche

Die Kaffeebrühanlage



Kippkessel und Etagen-Bratofen



SIEMENS

HAARTROCKNER

Leicht in der Hand . Leicht zum Verkauf

Auf Seite 66 des „Anschluß"-Heftes Nr. 3 zeigen wir einen neuen Dekorationsaufsteller für den kleinen handlichen Siemens-Haartrockner. Dieses Gerät ist der typische Artikel für ein laufendes Geschäft, das das ganze Jahr über seine Abnehmer findet, wenn es in der richtigen Weise in das Blickfeld des Publikums gerückt wird.

Hierfür haben wir eine Reihe von Werbemitteln geschaffen, die Ihnen unsere Geschäftsstellen kostenlos zur Verfügung stellen. Auf allen wiederholt sich als Schlagzeile der Hauptvorzug des Siemens-Haartrockners:

„Leicht in der Hand"

Der auf Seite 66 abgebildete Schauaufsteller zeigt nach einem bewährten Grundsatz der Dekorationskunst das Gerät in der Anwendung. Ein Blick genügt, um an der Drahtfigur zu erkennen, daß das Gerät leicht in der Hand liegt und daß die Blasrichtung in der Längsachse des Haartrockners liegt. — Ein zweiter Dekorationsaufsteller zeigt das Gerät im Original in der geschmackvollen Aufbewahrungskassette und die Handhabung im Großfoto auf der Rückwand. — Für Ihren Ladentisch ist ein weiterer Aufsteller in Vorbereitung, der dazu auffordert, den Haartrockner in die Hand zu nehmen und sich selbst zu überzeugen, daß er „leicht in der Hand" liegt.

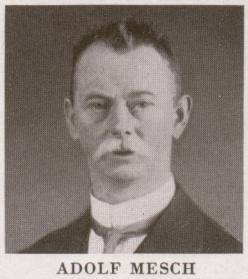
Neben diesen Ausstattungsstücken stellen wir Ihnen eine geschmackvolle Druckschrift zur Verfügung, die Sie Interessenten mitgeben oder bei sonstigen Werbegelegenheiten verteilen können. Auch Matern für eine Kleinanzeige in Ihrer Tagespresse halten wir für Sie bereit.

Sie sehen also, wir haben alle Vorbereitungen getroffen, um Ihnen ein leichtes Geschäft zu ermöglichen unter dem Motto „Leicht in der Hand".

— s —

Geschäfts-Jubiläen

Ein seltenes Jubiläum feierte das Installationsgeschäft *Adolf Mesch* in Trittau, Bezirk Hamburg. Vor 100 Jahren ließ sich nach neunjähriger Wanderung der Klempner Johann Mesch, der Großvater des jetzigen Inhabers, in Trittau nieder und gründete ein Installationsgeschäft, das er durch Fleiß und sorgfältige Arbeit zu einer beachtlichen Höhe brachte. Im Jahr 1907 konnte der jetzige Inhaber, Herr Adolf Mesch, das Geschäft durch Anbau noch bedeutend erweitern. So haben drei Generationen Handwerksmeister trotz mancher Schicksalsschläge, die auch ihnen nicht erspart blieben, bewiesen, daß sich das deutsche Handwerk auch unter schwierigen Umständen stets zu behaupten wußte und vom gesunden Fortschrittsgeist beseelt war. — Wir wünschen der Firma Mesch und ihrem jetzigen Inhaber auch für die Zukunft Blühen und Gedeihen.



ADOLF MESCH

Im Jahr 1898, also vor 40 Jahren, gründete Herr *Alfred Ammon* in Potsdam eine Reparaturwerkstatt für elektrische Installation, Telefon- und Klingelanlagen. Als im Jahr 1902 die Elektrifizierung Potsdams einsetzte und auch Aufträge der Garnisonverwaltung übergeben wurden, konnte bald darauf Herr Ammon sein Geschäft vergrößern. Während des Krieges führte seine Frau trotz Schwierigkeiten das Geschäft weiter. Heute kann Herr Ammon, der auch gleichzeitig seinen 65. Geburtstag feierte, mit Stolz auf eine erfolgreiche Aufbauarbeit zurückblicken; zwanzig Gefolgschaftsmitglieder stehen ihm treu zur Seite. Wir gratulieren dem Jubilar zu seinem Ehrentag auf das Herzlichste und wünschen der Firma eine stete und gedeihliche Weiterentwicklung.

ALFRED AMMON

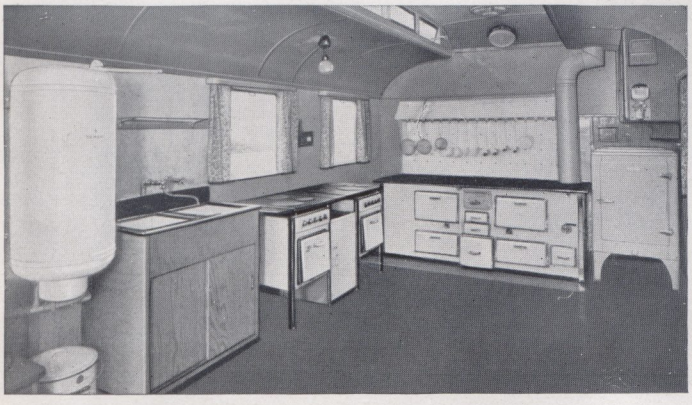
HEINRICH NEISS

Ihr 25jähriges Jubiläum feiert die Firma *Heinrich Neiß*, Wiesbaden-Biebrich. Aus einem kleinen Unternehmen, das Herr Neiß im Jahr 1913 gründete, hat er durch Umsicht ein in weiten Kreisen bekanntes Geschäft für Haus-, Küchen- und Elektrogeräte entwickelt. Seit drei Jahren ist auch sein Sohn, der ebenfalls Elektromeister ist, im Unternehmen tätig. Wir beglückwünschen Herrn Neiß und sprechen den Wunsch aus, daß es ihm vergönnt sein möge, sein Geschäft mit gewohntem Erfolg noch viele Jahre weiterzuführen. — s —

Ein Werbewagen wirbt für Siemens-Kühlschränke

Die erste fahrbare elektrische Lehrküche der NS-Frauenschaft

In den größeren Städten hat es die NS-Frauenschaft, der die große Aufgabe zufällt, über die verschiedenen hauswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Fragen aufklärend zu wirken, verhältnismäßig leicht. Es stehen gut ausgestattete Lehrküchen zur Verfügung, und alle Hilfsmittel können leicht beschafft werden. Anders ist es auf dem Lande, wo es an alledem fehlt. Aus diesem Grunde hat die Amtshauptmannschaft Zwickau den Frauenschaften eine fahrbare Lehrküche zur Verfügung gestellt. Der Wagen wurde modern ausgestattet, u. a. mit 2 Elektroherden, einem Kühlschrank und einem Heißwasserspeicher. Die Küche bietet für 22 Personen Platz. So können im ganzen Bezirk den Hausfrauen Vorträge über die verschiedenen Aktionen, wie „Kampf dem Verderb" u. a. m., gehalten werden. Man kann dabei die arbeit- und zeitsparende Arbeitsweise der elektrischen Geräte praktisch vorführen. Natürlich stellt sich auch die Sächsische - Elektrizitäts - Lieferungsgesellschaft innerhalb ihres Verbreitungsgebietes bereitwilligst zur Verfügung.



„Der Anschluß", die Hausmitteilungen der Siemens-Schuckertwerke AG für Elektro-Fachgeschäfte, erscheint monatlich
Bezug durch jede Siemens-Geschäftsstelle. — Für den Inhalt verantwortlich: Horst Hosmann, Berlin-Charlottenburg
Herausgegeben von den Siemens-Schuckertwerken AG, Berlin-Siemensstadt. Druck: August Scherl Nachf. Berlin SW 68
Nachdruck bei Quellenangabe und Übersendung von zwei Belegexemplaren gestattet

SIEMENS
SUPER-AUTOMATIC-EISEN
Für jede Bügelarbeit
die richtige Temperatur
260° 5
Für schnelles Bügeln glatter, grober Stücke aus
Leinen
und
Baumwolle
240° 4
Für normales, flottes Bügeln von Wäsche
Wollstoffen
u. ähnl.
220° 3
200° 2
Für sorgfältiges, langsames Bügeln schwieriger Stücke aus feinem Gewebe wie
Seide
und
Kunstseide
180° 1
Spart Zeit,
weil das Eisen immer richtig heiß ist und keine Abkühlung zur Arbeitsunterbrechung zwingt
Spart Strom,
weil der selbsttätige Regler nur so viel Strom durchläßt, wie die Arbeit benötigt
Das Eisen
klebt nicht
Der selbsttätige Regler verhindert ein Nachlassen der Hitze
Keine Brandgefahr
Der selbsttätige Regler verhindert jede Überhitzung
SIEMENS